

«Sir Winston Churchill gilt als erster Influencer»

Manuel Fröhlich betreibt das bekannteste Geschäft für Rauchwaren der Schweiz, das «Manuel's». Hier nimmt er Anfängern die Angst vor der Zigarre und gibt Genusstipps für Fortgeschrittene.

Gion Mathias Cavetty

Der gebürtige Glarner Manuel Fröhlich ist ein über die Grenzen hinaus bekannter Zigarrenhändler. Er betreibt das «Manuel's» in Zürich, ein Fachgeschäft für Zigarren, Kaffee und Rum. Er erklärt, warum Zigarrenrauchen eine besonders reine Form des Geniessens ist, wie er Neulingen die Angst vor der Zigarre nimmt und wie viele Zigarren man pro Tag von den Steuern absetzen kann.

Weltwoche: Herr Fröhlich, was macht ein Fröhlich besser als ein Unfröhlich?

Manuel Fröhlich: Fröhlich sein ist ein Privileg, aber auch hässig kann man Karriere machen. Meine lieben Eltern wählten für mich ausserdem einen Vornamen, der sich, wie sich später herausstellte, ideal als Namen für ein Zigarrengeschäft eignete. Davon ahnten sie damals aber natürlich nichts.

Weltwoche: Wie machen Sie Ihre Zigarrenkundschaft fröhlich?

Fröhlich: Indem ich sie begeistere und dabei unterstütze, die richtige Zigarre zu finden. Und indem ich sie vor schlechten Zigarren bewahre. Und der Zigarrenhändler muss sein Wissen, seine Beziehungen und sein Kapital geschickt einsetzen, um für seine Kunden stets die bestmögliche Auswahl der begehrtesten Produkte sicherzustellen. Bei Produkten aus Lateinamerika keine einfache Aufgabe.

Weltwoche: Wie machen Sie Neugierigen Ihre Zigarren-Lounge «Manuel's» schmackhaft?

Fröhlich: Unser Geschäft ist eine kleine karibische Enklave in Zürich, nicht nur wegen unserer Produkte oder der Einrichtung. Wir sprechen Spanisch, und unsere Mitarbeiter stammen aus Lateinamerika. Und wir machen unsere Zigarrenhändlerarbeit gut und bieten Produkte an, die man sonst nirgendwo findet, was dazu führt, dass wir Kunden aus aller Welt anziehen.

Weltwoche: Wie nehmen Sie Zigarrenneulingen die Angst vor dem Rauchen?

Fröhlich: Das Zigarrenrauchen ist artverwandt mit dem Genuss eines feinen Essens oder eines Glases Wein. Tabakrauch stimuliert unsere Sinne, schenkt uns ein sensorisches Erlebnis. Darüber hinaus erfüllt es keinen profanen



«Fehlinvestments kann man selber rauchen»: Zigarrenhändler Fröhlich.

Zweck. Deshalb ist Rauchen eine besonders edle und reine Form des Geniessens. Angst machen würde mir ein Leben ohne Rauchen.

Weltwoche: Können Sie unseren Lesern einen ganz kurzen Zigarren-Crashkurs geben?

Fröhlich: Handgefertigte Zigarren stammen hauptsächlich aus vier Ländern: Kuba, Nicaragua, der Dominikanischen Republik und Honduras. Bis zur sozialistischen Revolution im Jahr 1959 dominierte Kuba den Zigarrenmarkt. Nach der Revolution verliessen die Fabrikanten ihre Heimat und liessen sich in den umliegenden Ländern nieder. Das US-Embargo gegen Kuba half ihnen beim Neustart. Bis heute gilt der kubanische Tabak als einzigartig und die Havanna als Königin der Zigarren. Zu Recht: Der vollmundige Geschmack der Habanos ist unerreicht. Die anderen Länder bieten mehr geschmackliche Abwechslung, mehr Innovation und mehr Qualität. Zahlenmässig wurde Kuba längst abgehängt. Einsteigern sei empfohlen, unterschiedliche Terroirs zu probieren und mit milden Blends zu starten.

Weltwoche: Was ist der grösste Fehler, den man in diesem Zusammenhang machen kann?

Fröhlich: Zigarrenrauchen ist eigentlich ein Kinderspiel. Wer ambitioniert Zigarre rauchen will, muss sich mit der richtigen Lagerung beschäftigen. Zigarren wünschen sich ein heimatisch-karibisches Klima und sollten niemals austrocknen. Wie man die Zigarre hält und so weiter, ist jedoch ganz unerheblich. Nur ausdrücken sollte man sie nicht. Diese Sitte stammt aus der Zigarettenwelt. Der edlen Zigarre so etwas anzutun, gilt als barbarisch. Die Zigarre erlischt, wenn man sie zu Ende geraucht hat, von selbst.

Weltwoche: Wollen Sie unseren Lesern die wichtigsten Stationen und Erfolge Ihres Lebens als Zigarrenunternehmer nennen?

Fröhlich: Dass ich mit achtzehn Jahren auf die Idee kam, mein Leben der Zigarre zu verschreiben und ein Zigarrengeschäft zu gründen, wundert mich im Nachhinein selber, und ich bin dafür dankbar. Danach führte das eine zum anderen: rauchen, reisen, reinvestieren.

Weltwoche: Bei Ihnen im «Manuel's» gehen ja auch Promis ein und aus. Nennen Sie uns doch ein paar Namen.

Fröhlich: Im «Manuel's» trifft man National- und Ständeräte verschiedener Parteien. Ein ehemaliger Direktor des Gewerbeverbandes besucht uns gerne, ebenso wie arabische Prinzen. Sogar einen Fürsten, der ein ganzes Land regiert, dürfen wir zu unseren Kunden zählen. Dieser schwört übrigens auf Havannas, die nicht übermässig viel kosten. Ausserdem gehören auch einige Fussballspieler und -trainer zu unserem Stammpublikum. Vielleicht schätzen diese, dass ich sie oft nicht erkenne.

Weltwoche: Wen in der Zigarrenindustrie bewundern Sie am meisten?

Fröhlich: Ich bewundere Zigarrenproduzent A.J. Fernandez. Der Kubaner verliess im Jahr

2003 mittellos sein Land und machte sich in Nicaragua selbständig. Heute, zwanzig Jahre später, beschäftigt er Tausende von Mitarbeitern und produziert über vierzig Millionen handgefertigte Zigarren im Jahr. Das sind fast so viele wie in ganz Kuba. Das berührt mich, und ich freue mich sehr für ihn. Und ich schätze seine kräftigen, würzigen Zigarren ausserordentlich.

Weltwoche: Sie selbst sind Weltmeister im Zigarren-langsam-Rauchen, wenn ich mich nicht irre. Wie konnten Sie diese unglaubliche Leistung vollbringen?

Fröhlich: Sie irren sich, ich gewann lediglich den nationalen Titel. Ich trat ohne Vorbereitung an und dominierte von Beginn an. Es war das Ergebnis von Erfahrung und überlegener Technik.

Weltwoche: Diese Technik kann sich wohl nur aneignen, wer mehrere Zigarren pro Tag raucht. Wie viele sind es bei Ihnen im Schnitt?

Fröhlich: Diese Frage stellte mir auch der Steuerkommissär. Er wollte ergründen, wie hoch der Eigenanteil ist, um ihn meiner privaten Steuerrechnung anzurechnen. Ich erklärte, dass ich natürlich hin und wieder eine Zigarre

«Aromen wie Erde, Holz oder waldige Noten, Leder, Nuss oder Schokolade.»

rauchen würde, dies jedoch unbedingt zu meiner geschäftlichen Tätigkeit gehöre. Er aber bestand darauf, dass ich dabei auch einen persönlichen Genuss erführe. Wir einigten uns auf eine Privatzigarre pro Tag. Dazu kommen noch etwa vier, die als geschäftlich begründet gelten.

Weltwoche: Fünf Zigarren? Das verträgt doch kein Mensch!

Fröhlich: Ein bisschen weniger wäre nicht schlecht. Aber wenn man morgens ins Geschäft kommt und einem der süsse Duft des Tabaks in die Nase steigt und einem das Geschäft gehört und man rauchen kann, worauf man Lust hat, dann ist es manchmal schwer, Mass zu halten.

Weltwoche: Ist Ihnen auch schon mal richtig übel geworden bei einer Zigarre?

Fröhlich: Das passierte mir in jungen Jahren durchaus. Wenn es einem flau wird im Magen, muss man sofort aufhören. Nach ein bis zwei Stunden hat sich das Nikotin wieder abgebaut.

Weltwoche: Können Sie sich an Ihre erste Zigarre erinnern?

Fröhlich: Das war eine Romeo y Julieta Churchill. Ich war ein Spätzünder und begann mit sechzehn. Ich kann mich noch an den Geschmack erinnern und glaube, kubanische Zigarren schmecken heute immer noch gut, aber anders.

Weltwoche: Müssen Zigarren eigentlich so stinken?

Fröhlich: Ja, das müssen sie. Die geübte Nase entdeckt im schweren Zigarrenrauch ganz grossartige Aromen wie Erde, Holz oder waldige Noten, Leder, Nuss oder Schokolade. Mit

Süsse, vegetalen Noten und Fruchtigkeit, schön ausbalanciert, wenn die Zigarre gut gemacht ist. Gerade deshalb rauchen wir!

Weltwoche: Wollen Sie einmal einen eigenen Zigarren-Brand gründen?

Fröhlich: Ich würde gerne eine Farm in Nicaragua kaufen. Leider sind die Landpreise aktuell astronomisch hoch. Die *manzana*, das entspricht einem halben Hektar, wird für 100 000 Dollar gehandelt.

Weltwoche: Was für Sie kein Problem sein dürfte angesichts der astronomisch hohen Preise, die Sie für kubanische Zigarren verlangen.

Fröhlich: Würde das ganze Geld direkt in unsere Tasche wandern, wäre das natürlich fantastisch. Tatsächlich sind die Margen für hochpreisige Marken wie Cohiba sogar gesunken. Hauptgrund für die steigenden Preise ist die Wirtschaftskrise in Kuba. Der staatlichen Zigarrenindustrie gelingt es nicht, die Produktionszahlen zu erhöhen. Weil die Nachfrage anhaltend hoch ist, steigen die Preise.

Weltwoche: Influencer treiben heutzutage ja überall ihr Unwesen – wie sieht das in der Zigarrenbranche aus?

Fröhlich: Unsere Branche hat diese Werbeform erfunden! Als erster Influencer gilt Sir Winston Churchill. Er wurde von der kubanischen Manufaktur Romeo y Julieta während des Zweiten Weltkriegs kostenlos mit seiner nach ihm benannten Lieblingszigarre Churchill beliefert.

Weltwoche: Gibt es unter Zigarren-Aficionados auch solche, die Zigarren wie Kunstwerke sammeln?

Fröhlich: Weil kubanische Zigarren in den letzten Jahren deutlich teurer wurden und das *aging*, die planvolle Reifelagerung von Havannas, deren Geschmack und Wert weiter steigern, wurde die Zigarre zu einem Anlage- und Spekulationsobjekt. Dabei braucht es ein erhebliches Expertenwissen, der Markt ist nicht liquide, und die Lagerung hat ihre Tücken. Ein Vorteil im Vergleich zu anderen Anlageformen: Fehlinvestments kann man selber rauchen.

Weltwoche: Was ist denn die Mona Lisa unter den Zigarren, der Heilige Gral?

Fröhlich: Die Cohiba Behike der ersten Serie, gerollt von Fidel Castros persönlicher Rollerin Norma Fernández und von Hand nummeriert, fehlt in unserer Sammlung noch. Eine solche Kiste würde etwa so viel kosten wie die erwähnte Farm in Nicaragua.

Weltwoche: Zum Schluss vielleicht noch drei Zigarrengheimtipps für den Sommer?

Fröhlich: 1. Romeo y Julieta Cupidos. Schmerzhaft teuer, aber gut. 2. A.J. Fernandez New World Dorado. Mit einer feinen Note von weissem Pfeffer. Alle Tabake stammen von derselben Farm. 3. Plasencia Alma del Campo. Cremig und süsslich. Die Tabake werden teilweise biologisch angebaut.

Manuel's, Löwenstrasse 12, Zürich; www.manuels.ch